



# Бизнес-игра навыков B2B и B2C продаж «ProSALES»

Что такое игра ProSALES

Это обучающая настольная бизнес-игра развития навыков B2B и B2C продаж.

Для кого предназначена игра ProSALES

- Для молодых продавцов как обучающее мероприятие, обычно как составная часть их программы тренингов продаж.
- Для опытных продавцов для углубления их навыков продаж и повторения знаний, особенно, когда в обычном тренинг-формате повторять уже не хочется.

Какие навыки тренируются в игре

- Навык установки раппорта (контакта с клиентом).
- Навык выяснения потребностей.
- Навык нахождения наилучшего решения.
- Навык презентации.
- Навык аргументации.
- Навык работы с возражениями.



Как играют в ProSALES

В игру за одним игровым полем (столом) играет команда из 4-8 человек.

Параллельно играют несколько команд. На одной половине игрового поля визуально отражен путь, как клиент осознанно или не осознанно принимает решение о покупке продукта:

- Оценка существующей ситуации;
- Оценка желаемой ситуации;
- Определение разницы, между существующей и желаемой ситуацией;
- Принятие решения о том, может ли он справиться своими силами или нужно внешнее решение;
- Определение критериев по продукту, что служит решением;
- Определение критериев отбора провайдера и продукта;

Игровой раунд. Один из игроков играет роль покупателя, все остальные играют продавцов. Задача продавцов – максимально больше узнать о потребностях клиента, чтобы подобрать наиболее подходящий продукт. Так как количество задаваемых вопросов ограничено, то продавцам, которые являются конкурентами друг другу всё же необходимо сотрудничать. В конце раунда, исходя из выясненной ситуации и понимания ее, каждый продавец презентуют покупателю свой товар. Раунд выигрывает тот, кто предложил товар наиболее близкий потребностям клиента.

Также в игре оцениваются следующие важные темы (навыки):

- 10 способов как выстраивать отношение с клиентом;



- 6 этапов работы с возражениями;
- 6 этапов эффективной презентации и завершение продажи.

В начале каждого раунда Клиент выбирает тему (навык), которую в своем поведении должен продемонстрировать продавец и определяет контекст ситуации. Если игрок сумеет в данном контексте продемонстрировать данный навык, он получит дополнительные баллы.

В игре побеждает тот игрок, кто собрал наибольшее количество баллов.

### Главные результаты игры ProSALES

- Осознание процесса принятия решения о покупке клиентом.
- Повышение важности в глазах продавцов процесса выяснения потребностей и критериев покупки клиента.
- Умение работать с аргументацией и возражениями.
- Укрепление или повторение навыков продаж в игровом формате.
- Азартное и интересное мероприятие для разного уровня продавцов.



### Для каких целей можно использовать ProSALES

- Как составную часть тренинговых программ молодых продавцов.
- Играть в начале тренинга (теоретического материала), чтобы дать представление обо всем процессе продаж.
- Играть в конце тренинга, чтобы закрепить пройденный материал и более качественно отработать полученные навыки.
- Как отдельно стоящее мероприятие для опытных продавцов, с целью в игровой форме повторить знания и навыки, которые у них есть и возможно не пользуются.
- Для конференций продавцов и руководителей продаж, как командное, развивающее и развлекательное мероприятие (для больших аудиторий и конференций существует укороченная форма этой игры).

### Детали игры

- Продолжительность самой игры: 5-8 часов (с теорией до 2-3х дней).
- Размер группы: от 4 до 100 человек (возможно и более но оговаривается в отдельности).
- Участники получают ценный учебный материал с описанием теории, самоанализа, правилами и условиями игры, а так же для планирования и отслеживания развития навыков и компетенций в теме продаж.

### Лицензия игры

- Так же вы можете выкупить программу и самостоятельно обучать свой внутренний персонал через бизнес-игру «ProSALES».
- Варианты:



- Бизнес-игра «ProSALES - Универсальная». Вы можете выкупить бизнес-игру в универсальном формате, где прописаны общие ситуации по обслуживанию клиентов.
- Бизнес-игра «ProSALES - Адаптированная». Это вариант игры который мы адаптируем под вашу компанию, ситуации, логику, стандарты и частично товары!



#### Инвестиции на проведение обучения

- Стоимость проведения однодневной игры до 8 часов, для группы до 16 участников – 100 тыс. руб. +НДС.
- Стоимость проведения двухдневного тренинга и бизнес-игры до 16 часов, для группы до 16 участников – 160 тыс. руб. +НДС.

#### Условия приобретения права на игру

- Стоимость приобретения права (лицензии):
  - Бизнес-игра «ProSALES - Универсальная» - 550 тыс. руб.
  - Бизнес-игра «ProSALES – Адаптированная – 650 тыс. руб.
- Что входит в стоимость игры:
  - 1 игра (для группы до 16 уч.);
  - лицензия неограниченного пользования игрой и методикой проведения игры в тренингах в рамках вашей компании;
  - однодневная игра и тренерский тренинг (8 часов), для бти ваших тренеров.
- Возможны дополнительные опции:
  - Печать вашего логотипа на игровом поле и на коробке, спец. дизайн – 100 тыс. руб. + НДС.
  - Доработка игры под разную специфику компании или конкретные должности. Цена оговаривается после обсуждения.
  - Приобретение дополнительных комплектов игры за отдельную стоимость.
    - количество 1–10 шт. – цена 60 тыс. руб. (+ НДС), за один комплект игры.
    - количество 11–20 шт. – цена 55 тыс. руб. (+ НДС), за один комплект игры.
    - количество 21+ шт. – цена 50 тыс. руб. (+ НДС), за один комплект игры.
  - Если приобретенные вами игры пришли в негодность, мы готовы вам их обменять. Вы оплачиваете себестоимость печати игры.